

香港银行开户变难了？还有没有必要去香港开户？

产品名称	香港银行开户变难了？还有没有必要去香港开户？
公司名称	深圳市盛世企业咨询管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	福田区
联系电话	0755-23895476 18818555602

产品详情

香港作为世界知名的离岸金融中心，加之其本地来源税制和极低的公司利得税税率，汇聚了来自全球各地的资金。这些资金在成就了香港金融中心地位的同时，也吸引了非法资金的注入。

而在各个地区广泛地签署CRS协议的大环境下，使得这些非法资金最终被查获，并且经手的香港银行也会被牵涉其中，遭到执法部门的严厉处罚。因此香港银行加强了对账户的审查力度，使目前在香港银行开户变得比之前困难了许多。

香港银行开户难，其中的原因也不乏资料的齐全性以及开户面谈时回答银行客户经理的问题。

通常在开户面谈时，银行客户经理会从以下几个问题去判定客户的资质：

1、为什么要开立香港银行账户？

通常这个问题还有后续，就是开立香港银行账户的用途是什么？通常的回答包括接收境外贸易款、储蓄、理财、投资、保险缴款等等。然而，每个回答都有其弊病，并且这个问题没有最优答案，只能如实回答。如接受境外汇款银行会觉得资金只是短期存放，储蓄、投资、理财会招致大力推销理财产品。

2、企业经营范围是什么？

这是银行经理必问的问题，这个问题应该实事求是的回答，不可夸大其词，更不能胡编乱造，要是回答的答案与提供的资料不符，那么开立银行账户基本无望。回答只需要说明具体经营的产品和提供什么服务即可。

3、业务往来的国家有哪些？

这也是银行经理必问的问题，主要审查的目的就是是否与敏感国家、联合国和美国制裁的国家、资金高风险国家和地区有经济往来，所接收的汇款是否安全等，因此在准备业务单据和回答问题时，一定要避免涉及敏感国家和地区。

4、企业产品或服务是否真实？

这个问题银行经理不可能直接提问，但是会从多个方面进行判断，如产品宣传彩页、相关业务单据情况、客户对产品和服务的熟悉程度等多方面进行分析。因此客户一定要对准备的单据和自身业务情况十分熟悉，才不会出现纰漏。

5、是否经常来香港？

这个问题直接关联账户的活跃程度，如果是生意往来，那么最少每月都会有1~2次到香港谈判。如果半年一年也不会到香港一次，那么银行开户经理就会觉得账户不会很活跃，也就埋下了账户无法开立的伏笔。

6、是否考虑买理财产品？

推销理财产品已经成为香港银行开户必经的考验，因为银行经理可以从客户购买的理财产品中获取提成，不少开户经理也以此为是否帮助客户开立银行账户的硬性指标。因此，就算不打算买理财产品，也不要直接拒绝；如果有买理财产品的需求，不妨投资一些，提高账户开户成功率。